

## Pressemitteilung

### Der Handel feiert mit

## **Juniper-Aktionsfeuerwerk bei TLK**

**München, 11. Juni 2007 – Die Freude über den renommierten Juniper-Preis „Regional Partner of the Year CEUR 2007“ will TLK auch mit seinen Kunden teilen. In dieser Absicht hat sich der Distributor zusammen mit dem Hersteller eine Reihe attraktiver Maßnahmen einfallen lassen, um die Händler „Fit for Juniper“ zu machen: Günstige Produktbundles bieten Anreiz, technische Workshops Know-how und der exklusive „Juniper Recruitment Day“ alles Wissenswerte rund um das Juniper-Partnerprogramm.**

Juniper Networks hat seinen Distributionspartner TLK vor allem für seine Leistungen bei der Neugewinnung und Betreuung von Fachhändlern mit der Auszeichnung als „Partner of the Year“ gewürdigt.. Diese Kompetenzen und das Gespür für die Bedürfnisse seiner Kunden stellt TLK jetzt mit einem ganzen Feuerwerk von Aktivitäten unter Beweis: Die Maßnahmen sollen die Fachhandelspartner noch effizienter dabei unterstützen, mit Juniper Umsätze zu generieren.

Fachhandelspartner schätzen diese Maßnahmen von TLK: „Wir setzen auf gut geschulte Mitarbeiter, denn ein Produkt ist nur so gut, wie der, der es plant und installiert“, bestätigt Thomas Nieberle, Geschäftsführer des Security-Spezialisten datadirect GmbH aus Freiburg. „Die Schulungsangebote von TLK und Juniper steigern die Qualität der Produkte und den Umsatz nachhaltig.“

### **Umfassende Informationen am „Juniper Recruitment Day“**

Den „Juniper Recruitment Day“ sollte kein Fachhändler verpassen, der seine Kunden mit Netzwerk- und Security-Produkten und -Dienstleistungen bedient. TLK präsentiert an seinen Standorten Münster (1.August) und München (21. August) zusammen mit dem Hersteller die breite Produktpalette von Juniper en Detail: Firewalls, Router, WAN und Data Acceleration Appliances, IDP, SSL und Authentifizierungslösungen, die sich für den Enterprise- und Mittelstandskunden eignen, lernen die Teilnehmer nicht nur vom technischen Aspekt her kennen. Es werden auch Absatzchancen und Wettbewerbsmärkte der Juniper-Produkte analysiert sowie Projekte vorgestellt, die Juniper-Partner erfolgreich durchgeführt haben.

Fachhändler können sich hier auch alle Fragen rund um das Juniper-Partnerprogramm beantworten lassen – zu Kosten, Aufwand, Marketing-Unterstützung, Kostenvorteilen – dafür stehen die Fachleute von TLK und Juniper gerade. Dabei bleibt es aber nicht nur bei der theoretischen Beantwortung der Fragen: TLK unterstützt seine Kunden mit einem speziellen Angebot auch aktiv bei der Zertifizierungsarbeit und nimmt ihnen auf Wunsch Aufwand ab wie das komplette Case Management bei Updates oder Geräteprobleme oder die Erinnerung an ablaufende Services und deren Verlängerung.

### **TLK Juniper Technical Workshops**

Interessenten, die Juniper-Produkte verkaufen wollen, werden mit einer Reihe von hochwertigen, technischen Workshops dafür fit gemacht. Die Trainings, die TLK ebenfalls in Münster und München anbietet, schaffen die Voraussetzungen für den kompetenten Vertrieb dieser Lösungen. Die Workshop-Teilnehmer kommen in den Genuss einer Special Offer für die Produkte der SSG-Reihe zu einem Sonderpreis. Der Workshop selbst kostet 65 Euro pro Teilnehmer.

Anmeldungen für die Termine am 19. Juni (Münster) und am 18. Juli (München) per E-Mail unter [training@tlk.de](mailto:training@tlk.de).

### **TLK Juniper Award Bundles**

Im Rahmen der aktuellen Juniper-Aktionen dürfen natürlich auch Produkt-Bundles zu attraktiven Preisen nicht fehlen. So sind die Produkte NS-5GT-005 + SVC-ND-NS5x, NS-5GT-105 + SVC-ND-NS5x, NS-5GT-205 + SVC-ND-ND5x sowie das Bundle SSG 5 Full UTM / 256 MByte Speicher zu einem HEK zu haben, der rund 10 Prozent unter dem üblichen Einkaufspreis liegt.

Die Aktion läuft bis zum 30. Juni 2007, bestellen sind die Bundles unter

[juniper@tlk.de](mailto:juniper@tlk.de) Zu beachten ist: Jeder Händler kann nur eines der Promotion-Produkte beziehen.

### **Über TLK**

Die TLK Distributions GmbH gehört zu den bundesweit führenden High-End-Lösungsdistributoren für aktive Netzwerk- und Security-Komponenten. Das 1983 gegründete Unternehmen bietet Resellern und Internet-Service-Providern ein umfangreiches Produktangebot von IT-Security-Lösungen sowie die Leistungen und das Know-how eines erfahrenen Value-Add Distributors. Besonderen Wert legt TLK auf die durchgehende Unterstützung der Partner. Zum Serviceangebot gehören Schulungen sowie professioneller Pre-/Postsales- und technischer Support. TLK-Kunden profitieren damit von den Synergieeffekten, die sich aus der Verknüpfung aller Leistungen – Consulting, Lieferung, Service, Installation, Wartungsverträge, Support und Training – ergeben. Heute beschäftigt TLK insgesamt rund 40 Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

### **Pressekontakt:**

werdandi PR München  
Evi Hierlmeier  
Telefon: 089 60601598  
[EviHierlmeier@werdandi.de](mailto:EviHierlmeier@werdandi.de)  
Märchenweg 17, 81739 München

### **Kontakt zu TLK:**

TLK Distributions GmbH  
Martin Twickler  
Telefon: 089 45011-0  
[Martin.Twickler@tlk.de](mailto:Martin.Twickler@tlk.de)  
Balanstraße 55, 81541 München  
[www.tlk.de](http://www.tlk.de)